

# GETEC GAAT HET VERSCHIL MAKEN MET ENERGIEOPLOSSINGEN VOOR VASTGOED

In grote delen van Europa is GETEC al jaren een begrip, vanwege de slimme, efficiënte en groene energieoplossingen die er worden geboden voor de industrie en de vastgoedsector. In navolging van onder andere Duitsland, Italië en Zwitserland, wil GETEC volgens CEO Martijn van der Zande en Head of Real Estate Björn Mom nu ook in Nederland het verschil maken als energieservice partner van vastgoedontwikkelaars, -beleggers en woningcorporaties door zowel opbrengsten en voordelen te delen en hiermee de energietransitie in de gebouwde omgeving te versnellen.



Björn Mom en Martijn van der Zande

GETEC mag in negen landen actief zijn, ruim één miljoen huishoudens en duizenden kantoren, retail-locaties en ziekenhuizen van energie voorzien, 2.400 werknemers hebben en van 900 miljoen omzet naar 1,6 miljard euro gegroeid zijn in één jaar tijd, in Nederland is het bedrijf volgens Van der Zande een start-up. ‘Dat we samen met onze aandeelhouder JP Morgan grote disruptieve plannen hebben en de Nederlandse vastgoed- en energiesector ingrijpend willen veranderen, neemt niet weg dat we vanaf nul moeten beginnen,’ glimlacht hij. ‘Het GETEC Industriepark in Emmen bewijst al jaren wat de meerwaarde van onze onderscheidende, innovatieve oplossingen is voor de industrie én de energietransitie, maar in de Nederlandse vastgoedwereld moeten we ons nog bewijzen.’

En dat gaat GETEC doen, voegt hij er zelfverzekerd aan toe. Sinds Van der Zande eind 2022 werd aangesteld als CEO van ‘GETEC Platform Benelux’, is hij vrijwel non-stop bezig geweest om de nieuwe organisatie klaar te stomen voor succes. ‘Dat valt niet mee, met de huidige krapte op de arbeidsmarkt, maar met de innovatieve energieoplossingen en de disruptieve proposities van GETEC hebben wij als bedrijf veel te bieden en lukt het ons om goede mensen te vinden die bij willen dragen aan zowel de energietransitie als het succes van GETEC in Nederland en de Benelux.’

#### Hoe kwam de GETEC Group bij jou terecht?

Van der Zande: ‘Toen ik werd benaderd was ik net CEO voor Nederland bij Nature Energy, een Deens bedrijf dat op industriële schaal biogas produceert. Mijn opdracht, de onderneming klaarmaken voor verkoop aan Shell, verliep spoediger dan gedacht en daardoor was ik beschikbaar voor GETEC. De eerder opgedane ervaring als commercieel directeur van de Warmte & Koude-divisie bij het grootste energiebedrijf van Nederland, Eneco, heeft mij laten zien hoe de energietransitie en alle bijkomende regelgeving een enorme invloed hebben op de energievoorziening voor vastgoed en juist mooie kansen bieden. Bij Eneco verdubbelde onder mijn

leiderschap het volume nieuwe aansluitingen en werden we marktleider in de nieuwbouw, door ons naast de klassieke warmtenetten te focussen op Warmte-Koude Opslag (WKO) en Smart Grids. Een mooi resultaat, maar we leunden daarbij zwaar op tenders en aanbestedingen die voornamelijk prijsgedreven waren en dat begon me steeds meer tegen te staan. Zelf geloof ik in een bouwteamverband: samenwerking tussen vastgoedpartij, installatieadviseur en energiebedrijf, om binnen het beschikbare budget en tijdsplan het optimale systeem voor het project te creëren. Samenwerken in energietransitie is precies wat GETEC drijft: het samen beter, efficiënter en duurzamer willen doen en voordelen met elkaar willen delen. Daardoor hoefde ik niet lang na te denken toen ik werd benaderd door GETEC.’

#### Wat spreekt je zo aan in GETEC?

Van der Zande: ‘Nou, in de eerste plaats dus de focus van het bedrijf op lange termijn samenwerkingen. Dus niet jagen op eenmalige projecten via tenders met korte termijn-incentives, maar juist uit zijn op het realiseren van duurzame partnerships. ‘Duurzaam’ heeft daarbij zowel betrekking op de duur als op de openheid van de samenwerking. GETEC werkt met haar partners op basis van zowel ‘open boek calculaties’ als de intrinsieke motivatie om samen een bijdrage te leveren aan de energietransitie. Want anders dan gangbare energiebedrijven is de drive van GETEC niet om zoveel mogelijk kWh’s en gigajoules te verkopen, maar om op het gebied van energie-efficiëntie alles uit de kast te halen. Het beste voorbeeld is het GETEC Industriepark in Emmen. Daar bevinden zich chemiebedrijven als DSM en Teijin, die zich vooral bezig houden met kunststofproductie. Sinds GETEC het park in 2017 overnam, is de productie er vervijfvoudigd terwijl het energieverbruik dankzij vele innovaties gelijk is gebleven. GETEC heeft daar inmiddels de eerste waterstofpijplijn van Nederland gerealiseerd en is er klaar voor om twintig procent van zijn aardgasverbruik te vervangen door waterstof.’

‘HET GETEC INDUSTRIEPARK IN EMMEN BEWIJST AL JAREN WAT DE MEERWAARDE VAN ONZE ONDERSCHIEDENDE, INNOVATIEVE OPLOSSINGEN IS VOOR DE INDUSTRIE EN DE ENERGIE TRANSITIE’



MARTIJN VAN DER ZANDE CEO GETEC

De minister voor Wonen wil flink gaan bouwen. Wordt de markt op de juiste manier gestimuleerd of juist niet? Intentie is goed maar de regeldruk helpt het aanbod niet groeien. Wat is het allerbelangrijkste dat we nu nodig hebben in de woningmarkt? Stimulus voor de bouw van sociaal & middenhuur. Moet de regie weer bij het Rijk liggen of juist lokaal houden? Plannen lokaal en uitvoering nationaal (Rijk). Hoe houden we wonen betaalbaar? Prefab bouwen voor sociaal, studenten en middenhuur. Welke bijdrage wil jij

leveren? Meest efficiënte energiesystemen ontwikkelen en zoveel mogelijk koppelen zodat we de beste energiebalans kunnen creëren voor NL. Welke factoren zijn belangrijk voor de woonmilieus van de toekomst? Bewoners bewust en betrokken maken over energie, zowel energie opwek als consumptie. Wat betekent duurzaamheid voor jou? Bewust omgaan met de schaarse energie welke we met elkaar delen. Hoe zie jij je eigen rol? Leider en Enabler, het mogelijk- en bereikbaar maken van de energietransitie voor al onze klanten. Herontwikkeling of nieuwbouw? We hebben beiden hard nodig

Waar liggen de meeste kansen, binnenstedelijk of in het buitengebied? Binnenstedelijk, waar het overgrote deel wil wonen. Hoe kun je aantrekkelijke woningen blijven bouwen in deze markt? Doorlooptijden van bouw & vergunningstraject verkorten. Zetten we in op standaardisering of blijven we maatwerk leveren? Maatwerk voor elk gebied, standaard binneninstallaties om kosten te drukken. Hoe spelen we in op trends als gemeenschappelijke voorzieningen? Door dit uitdrukkelijker mee te nemen in de plannen en de meerwaarde hiervan goed te delen

Hoe kunnen de woonblokken van de toekomst bijdragen aan een levendige omgeving waar ontmoeting mogelijk is? Sociale cohesie blijft belangrijk, vooral voor kinderen dus daar moeten we aan werken. Leefgebieden creëren waar mensen elkaar ontmoeten en samen een gemeenschap vormen ipv in anonimiteit langs elkaar af leven. Welke levenslessen heb je geleerd en van wie? ‘Volg je hart’, van mijn vrouw. Wat wil jij mensen mee geven? Dat samen de enige weg is naar geluk en succes, in welke context dan ook. Wat was voor jou een beslissend moment in je leven? De geboorte van mijn zoon

Welke waarden wil je uitstralen? Verantwoordelijk, Oplossingsgericht. Wat maakt jou nieuwsgierig? Technologische en geopolitieke ontwikkelingen. Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit? Kop koffie met goed gebak. Hoe ga jij om met uitdagingen? Aanpakken en maximaal resultaat uit halen. Wat motiveert jou? Slimmer zijn dan je concurrent. Wat is je diepste drijfveer? Winnen. Wat wil jij bijdragen? Bijdragen aan de haalbaarheid én snelheid van de transitie naar 100% hernieuwbare energie zonder CO<sub>2</sub>

Waar spreek je af met vrienden en waarom? Een plek waar je lekker én lang kunt tafelen, zodat je zelf beslist wanneer het voorbij is. Waar kom je tot rust? In ons huis in Spanje. Wat is je favoriete uitwaai-plek? Strand. Hoe combineer jij hart en verstand? Door te veel persoonlijke interactie. Hoe bewaar jij de balans tussen hoofd en gevoel? Door de lastige casus vanuit diverse invalshoeken te laten challengen. Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek? Beentjes omhoog, genietend van mooie fles wijn samen met mijn vrouw. Hoe blijf jij trouw aan jezelf? Door veel in de spiegel te kijken en te reflecteren op de dag. Hoe ga je om met ergernissen? Door ze aan te vallen met oplossingen. Hoe krijg jij zaken in beweging? Door de mensen om me heen mee te nemen en veel energie uit te stralen. Wat zou je nog een keer over willen doen? Vader worden. Durf jij groot te dromen? En waarover? Een eigen wijngaard waar zowel mooie houtgelagerde witte Bourgognes als ronde Amarone en Provence Rosé gemaakt wordt...



**‘DE SCHAALBAARHEID, VOORSPELBAARHEID, CONTINUÏTEIT EN DUURZAAMHEID DIE GETEC BIEDT, IS VOOR DE MEESTE VASTGOEDPARTIJEN EEN VERADEMING’**

### **Wat heeft GETEC vastgoedeigenaren concreet te bieden?**

Van der Zande: ‘Of het nu om bestaand vastgoed of om nieuwbouw gaat, op energiegebied worden zowel de vastgoedeigenaren als de –huurders totaal ontzorgd door GETEC als ‘ESCo’, wat staat voor Energy Service Company. De complete aanleg en financiering van de installaties, het onderhoud van de installaties, de inkoop van de energie, de bemetering, de facturering, de klantenservice... GETEC neemt het compleet voor zijn rekening, meestal voor een periode van twintig of dertig jaar. Nieuw en onderscheidend is dat vastgoedpartijen voor de exploitatie van de energie-installaties een joint venture aan kunnen gaan met GETEC, waarbij de focus ligt op het samen efficiënter benutten en onderhouden van de energie-installatie. Hierdoor worden kosten bespaard. Bovendien worden de opbrengsten uit de exploitatie jaarlijks gedeeld met de vastgoedpartij. Deze opbrengsten worden dan veelal door de vastgoedeigenaar, –belegger of woningcoöperatie ingezet voor het verduurzamen van de vastgoedportefeuille. Of om bewoners te ondersteunen in hun energielasten, wat in deze tijd erg welkom is door de gevolgen van de energiecrisis in Europa.’

Mom: ‘De twee grootste woningcorporaties van Duitsland, Deutsche Wohnen en Vonovia, werken al meer dan tien jaar samen met GETEC en kiezen er structureel voor om met een deel van de opbrengsten jaarlijks de energielasten van hun huurders te verlagen. Zo kan het GETEC joint-venture model bijdragen aan maatschappelijke thema’s, zoals het versnellen van de energietransitie en het bestrijden van heersende energiearmoede.’

### **Dus behalve op commerciële vastgoedeigenaren, zoals beleggers en verhuurders, richt GETEC zich ook op woningcorporaties?**

Mom: ‘Absoluut. Woningcorporaties zijn al jaren belangrijke partners van GETEC, omdat we beiden een lange termijn visie hebben. Vanouds is de verhouding tussen woningcorporaties en energiebedrijven een beetje ongemakkelijk, omdat energiebedrijven een duidelijk winstoogmerk hebben terwijl corporaties de woonlasten van hun huurders zo laag mogelijk willen houden. Of het nu om een commerciële belegger of om een woningcorporatie gaat, dankzij de joint venture met GETEC ontstaat er een gezamenlijk belang: maximale energie-efficiëntie. In de wetenschap dat de opbrengsten uit

de exploitatie van de installaties jaarlijks worden gedeeld, leidt dat tot een gedeelde drive om te investeren in installaties die zo energie-efficiënt mogelijk zijn.’

Van der Zande: ‘En voor vastgoedeigenaren en –huurders is het GETEC-model een extra stimulans om zo zuinig mogelijk met energie om te gaan. In beide gevallen wint de energietransitie en het milieu.’

### **De drive van GETEC is niet om zoveel mogelijk kWh's en gigajoules te verkopen, zei je net, maar het is toch wel een bedrijf, inclusief het winstoogmerk dat daarbij hoort?**

Van der Zande: ‘Ja, maar de rendementsdoelstellingen en het verdienmodel zijn niet gebaseerd op korte termijn winst, zoals in de tendermarkt, maar op het opbouwen van portfolio's met grote volumes en langjarige partnerships en contracten. GETEC is vorig jaar overgenomen door het Infrastructure Investment Fund (IIF) van JP Morgan, dat een volume heeft van ruim 40 miljard dollar. Dat is het pensioengeld van ruim 60 miljoen gezinnen wereldwijd. Ook onze expansie in Nederland wordt dus vooral gefinancierd met pensioengelden en dat past goed bij ons. Ook wij zijn immers ESG-gedreven en gericht op grote volumes aan energie en het exploiteren van installaties voor de lange termijn, met een stabiel en gezond rendement.’

### **Wat voor ontwikkelaars, beleggers en corporaties mogen je bellen?**

Van der Zande: ‘Ontwikkelaars, woningcorporaties en beleggers die de energietransitie, net als wij, uiterst serieus nemen en intrinsiek gemotiveerd zijn om een bijdrage te leveren aan een klimaatneutrale samenleving. Het formaat van de portefeuille of het ontwikkelingsvolume is van ondergeschikt belang, maar inherent aan de GETEC-visie is dat we het liefst een zo groot mogelijk volume onderbrengen in een joint venture, ongeacht of het om een bestaande portefeuille of om nieuwbouw gaat. Dat stelt je namelijk in staat om het zoet en het zuur te delen, binnen een verduurzamingsplan voor een portfolio die gericht is op de lange termijn en een stabiel rendement.’

### **Je bent druk bezig met het optuigen van de GETEC-organisatie in Nederland. Is de acquisitie ook al begonnen?**

Van der Zande: ‘Ja, op alle fronten en de reacties zijn enthousiast! Zowel projectontwikkelaars, beleggers als woningcorporaties hebben interesse en de eerste overeenkomsten zijn gesloten. Ook willen veel installateurs met GETEC samenwerken voor de realisatie en het onderhoud van onze energie-efficiënte installaties. Ook zij zijn ‘tender moe’ en verwelkomen ons model van langjarige samenwerking. De schaalbaarheid, voorspelbaarheid, continuïteit en duurzaamheid die GETEC biedt, is voor de meeste vastgoedpartijen een verademing. Nederlandse vastgoedeigenaren moeten wennen aan ons joint venture-model, omdat het op het snijvlak van vastgoed en energie echt een soort systeemverandering betekent. Groot voordeel voor ons is dat in Nederland veel Duitse beleggers actief zijn, die al veel ervaring hebben met GETEC en dus als geen ander weten dat ons model met de energietransitie voorop alleen maar winnaars kent. Om onze corporate slogan te citeren: we hebben de energie om het verschil te maken en dat gaan we doen ook, ook in de Nederlandse vastgoedmarkt.’

**‘MET DE ENERGIETRANSITIE VOOROP KENT HET GETEC-MODEL ALLEEN MAAR WINNAARS’**